

9

ANOS DE  
EXPERIÊNCIA



# O cenário real das pizzarias hoje

Um material feito para quem  
vive o dia a dia da pizzaria

# O QUE ESTÁ REALMENTE ACONTECENDO COM AS PIZZARIAS HOJE!

## **POR QUE ESSE CONTEÚDO EXISTE?**

Ser dono de pizzaria no Brasil não é fácil. Custos altos, concorrência desleal, aplicativos com taxas abusivas, falta de mão de obra e, ao mesmo tempo, a pressão para vender todos os dias. Esse material não é uma promessa de milagre.

Ele existe para mostrar o cenário real, os erros mais comuns e o que pode ser feito de forma prática para melhorar resultados.





**Pizza Pró**

**9 anos** de experiência



# As principais dores das pizzarias



Muito trabalho



Pouco resultado



Dependência de aplicativos

# AS DORES MAIS COMUNS DAS PIZZARIAS HOJE

**A maioria das pizzarias enfrenta pelo menos alguns desses problemas:**

- Movimento existe, mas o lucro não aparece
- Dependência excessiva de aplicativos
- Falta de pedidos em dias fracos
- Redes sociais paradas ou feitas sem estratégia
- Divulgação feita “quando dá”
- Concorrente ao lado vendendo mais, mesmo com produto parecido

O problema raramente é a pizza.  
Na maioria dos casos, é falta de estratégia e posicionamento.





9 anos de  
experiência



# O problema raramente é a pizza

Na maioria dos casos,  
falta estratégia



# Erros comuns dos donos de pizzaria



- Marketing sem planejamento



- Divulgação aleatória



- Falta de análise

# ERROS MAIS COMUNS DOS DONOS DE PIZZARIA

## ✗ Achar que marketing é gasto, não investimento

Muitos donos veem marketing como custo, quando na verdade é ferramenta de venda.

## ✗ Fazer marketing sem planejamento

Postar por postar, anunciar sem estratégia ou copiar o concorrente não gera resultado.

## ✗ Acreditar que “marketing não funciona”

Na maioria das vezes, o problema não é o marketing é quem executa.

## ✗ Não medir nada

- Sem saber de onde vêm os pedidos, fica impossível melhorar.



9 anos de experiência

# Crenças que travam o crescimento

Marketing  
não funciona



Aqui isso  
não dá certo

# CREENÇAS LIMITANTES QUE TRAVAM O CRESCIMENTO

**Algumas frases são muito comuns:**

- “Minha pizzaria é pequena, marketing não é pra mim”
- “Aqui na minha cidade isso não funciona”
- “Já tentei antes e não deu certo”
- “Prefiro investir em ingredientes do que em marketing”

O que muitos não percebem é que o vizinho que pensa diferente está vendendo mais, muitas vezes com o mesmo produto.





**Pizza Pró**  
Marketing para Pizzarias



# O marketing foi banalizado

Promessas irreais  
geram desconfiança

# A BANALIZAÇÃO DO MARKETING NO BRASIL

**Hoje existe um problema sério no mercado:**

- Profissionais sem preparo
- Promessas irreais
- Falta de conhecimento do negócio local
- Marketing feito sem entender a rotina da pizzaria

**Isso cria desconfiança, e com razão.**

Mas não significa que marketing não funcione  
significa que foi feito errado.

**Marketing** não é post bonito.

**Marketing** é estratégia para gerar pedidos.





**Pizza Pró**  
Marketing para Pizzarias

9 anos de experiência

# Algumas pizzarias crescem. Outras não.

Estratégia faz a diferença



# **POR QUE ALGUMAS PIZZARIAS CRESCEM E OUTRAS NÃO**

**As pizzarias que crescem normalmente:**

- Conhecem seu público
- Têm presença digital organizada
- Sabem se comunicar
- Não dependem apenas de aplicativos
- Investem com estratégia, mesmo começando pequeno

Não existe fórmula mágica.

**Existe processo, análise e consistência.**





**Pizza Pró**  
Marketing para Pizzarias



9 anos de experiência

# Cada pizzaria é única

Copiar o concorrente raramente funciona



# **NÃO EXISTE RECEITA PRONTA PARA TODAS AS PIZZARIAS**

**Cada pizzaria é única:**

- Cidade diferente
- Público diferente
- Ticket médio diferente
- Estrutura diferente

**Por isso, copiar o concorrente raramente funciona.**

O que funciona é analisar cada caso, entender a realidade do negócio e montar uma estratégia adequada.





**Pizza Pró**  
Marketing para Pizzarias

9 anos de experiência



# Como a Pizza Pró trabalha



Análise individual



Estratégia personalizada



Execução focada em pedidos

# COMO A PIZZA PRÓ ATUA NESSE CENÁRIO

A **Pizza Pró** é uma assessoria de marketing voltada exclusivamente para pizzarias, **com mais de 9 anos de experiência** no segmento.

Nós não aplicamos soluções genéricas. Cada pizzaria passa por uma análise individual, onde identificamos:

- Pontos de melhoria
- Oportunidades reais
- Ajustes possíveis
- Caminhos para melhorar resultados

Sem promessas irreais.  
Sem fórmulas mágicas.





Comece com  
uma avaliação  
gratuita.



[www.pizzapro.com.br](http://www.pizzapro.com.br)



(19) 98899-2000

# POR QUE COMEÇAMOS COM UMA AVALIAÇÃO GRATUITA

Porque acreditamos que o dono da pizzaria precisa **entender o cenário primeiro**, antes de qualquer decisão.

A avaliação serve para:

- Diagnosticar a situação atual
- Entender as dores reais
- Apontar oportunidades
- Dar clareza sobre os próximos passos

Cada pizzaria é um caso isolado.  
E deve ser tratada como tal.



# CONCLUSÃO e CLAREZA ANTES DA DECISÃO

Se sua pizzaria enfrenta dificuldades,  
saiba:

Você não está sozinho e o problema nem  
sempre está no produto.

Com análise, estratégia e execução  
correta, é possível melhorar resultados.  
A Pizza Pro está aqui para ajudar nesse  
processo.

 **CONTATO**

 [www.pizzapro.com.br](http://www.pizzapro.com.br)

 (19) 98899-2000

**Solicitar uma análise  
da minha pizzaria**

